

advanced.challenger – Business-Relevanz über die Beziehungsebene erzeugen

Werden Sie der Businesspartner Ihrer Kunden

advanced.challenger

»Können Sie über die Beziehungsebene Business Relevanz erzeugen?«

»Bleiben Sie öfters in den IT-Fachbereichen hängen oder sprechen Sie direkt mit den Entscheider:innen?«

»Schaffen Sie es über ihr vertriebliches Vorgehen bei Ihren Kunden Budgets zu generieren?«

»Sprechen Sie die Personen ihres Buying Centers mit unterschiedlichen Story an?«

Vertriebsentwicklungsprogramm für erfahrene Vertriebler:innen, 6 Monate + Review nach weiteren 4 Monaten.

Methodik



persönlicher Nutzen

- Aufbau belastbarer Kundenbeziehungen mit Business-Relevanz
- Den Weg zu Businessentscheidern mittels Consultingansätzen finden
- Sparringspartner der Kunden werden
Entwicklung von buyingcenter-spezifischen Stories
- Aufbau persönlicher Beziehungen zu Entscheidern
- Integrierte Accountplanung
- Persönliche Weiterentwicklung durch hohen Coachinganteil
- Unternehmensübergreifender Erfahrungsaustausch
- Direkte Umsetzung auf aktuelle Kundenprojekte

Modulübersicht und Ziele

- virtuell, individuell (First touch, Learning nuggets, Coaching Auswertung, Workshop)
- virtuell, Plenum (Kick-Off, Trainingsmodul, Review)
- Präsenz, individuell (Coaching Kundentermin)
- Präsenz, Plenum (Trainingsmodul)

